

日本の市場は閉鎖的か：半導体のケース

著者	佐竹 正夫
雑誌名	国際文化研究科論集
巻	4
ページ	113-132
発行年	1996-12-20
URL	http://hdl.handle.net/10097/34444

日本の市場は閉鎖的か：半導体のケース*

佐 竹 正 夫

1. はじめに

本年（1996年）の7月から8月にかけて行われた日米半導体協定（1991年）の期限後の枠組みを決める交渉は、新聞によれば「日本側が押し切る形で」決着した（『日本経済新聞』1996.8.3）。この新聞の表現は、日本側が主張していた日本市場における外国系半導体のシェア調査を今後は行わないことを意味している。日本側の主張が通ったのは、外国系半導体のシェアが、91年の協定に盛り込まれた20パーセントを大きく超えたためである¹⁾。このためアメリカ側は数値を明示して日本側に努力を迫るということができなくなってしまった。しかし、このことは他方で、アメリカ政府に数値を使う交渉が、「閉鎖された外国市場をこじ開けるのに」有効であることを確認させることになった。

そもそも20パーセントという数字はどのようにして出てきたのだろうか。この点を明らかにするためには、1986年7月に締結された日米半導体協定まで遡る必要がある。この協定は、日本からの低価格輸出（アメリカ側はダンピングと認定）の防止と日本の半導体市場の開放を目的として締結された。このとき、秘密の覚書きが取り交わされたとされ、この中に日本側が外国製半導体の日本におけるシェアを20パーセントにするように努力するという約束が交わされたといわれる（Prestowitz, Jr., 1988, 邦訳, p.96）。もちろん日本側はこのような約束の存在を否定したが、1991年の新協定では20パーセントという数値が明記されることになった²⁾。

日米間の半導体摩擦は、鉄鋼、カラーテレビ、自動車などに続いて、1970年代後半に半導体集積回路の日本からの対米輸出が急増したことに始まる。貿易摩擦の経緯は似ているが、半導体は鉄鋼や自動車と大きく異なる点がある。それは第一に、半導体は第二次大戦後に技術革新がおこった先端技術（ハイテク）商品であることである。商品のライフサイクルは短く、生産の習熟にともなう費用の低下は大きい。第二に、半導体は「産業の米」とも「未来の原油」ともいわれるように、安全保障の面でも、他の産業への波及効果の面でも、あるいは将来の技術開発の面でも、きわめて重要な戦略的な産業と考えられている。

戦後、半導体の開発と実用化に成功したアメリカ企業は、ヨーロッパに進出して、圧倒的なシェアを獲得した。日本にも進出を企てたが、ヨーロッパのように成功せず、むしろ1970年代になってからは、日本における米国製半導体のシェアは低下し始めた。さらに70年代の半ばには、日本か

らの対米輸出が始まり、それは急激に伸びていった。そしてついに1980年には、2国間の半導体貿易はアメリカの赤字になり、アメリカの日本に対する不満は高まった。日本の対米輸出はダンピングと認定され、アメリカの対日輸出の停滞は日本市場の閉鎖性のためだと非難された。日本政府は、アメリカのこのような主張を認めさせられる形で、1986年に半導体協定を締結した。

日米半導体協定は、バグワティのいう「輸入自主拡大」(VIE)が、政府間の公的な協定として成立した初めてのケースであり、しかも先端技術産業(ハイテク産業)の管理貿易として大きな注目を集めた協定であった。VIEは1980年代後半以降アメリカが追求している通商政策の新しい手段であり、その是非をめぐって学界では論争が戦わされてきた。伝統的な経済学者は、VIEは保護主義の一種であると非難し、その撤廃を強く求めてきた。それに対して、VIE擁護論者達は、VIEは輸入を拡大し資源配分を改善する自由貿易的な政策であると主張し、意見の対立はなお続いている³⁾。しかし、双方の議論は必ずしも噛み合っているとはいえない。前者は、おもにVIEの持つ管理貿易的な側面を批判しているが、後者は、管理貿易こそが、閉鎖的な日本市場を開放するためには必要であると主張しているからである。この点で重要なのは、日本の市場が閉鎖的かどうかである。かりに、日本の市場が閉鎖的であるという主張が正しくなければ、VIEといった管理貿易的な輸入拡大策を採用する合理性は失われてしまう。市場が開放的であり、なんらの市場の歪みがなければ、現実の輸入量は最適な水準になっており、それ以上に輸入を拡大するのは、かえって経済厚生を低下させるからである⁴⁾。

これまで日本の市場が閉鎖的であるかどうかについては、金属バットの有名な例(Prestowitz, Jr., 1988, 邦訳, pp.142-45)を始めとする幾多もの逸話を並べて日本の閉鎖性を主張することから、政治学者や社会学者による日本の政府や社会・組織の研究、あるいは経済学者による計量経済学を用いた実証研究まで様々な議論がなされてきた。日本市場の閉鎖性は、経済的には、日本の輸入(特に工業品輸入)が同じような発展段階にある国に比べて少ないことや、内外価格差が大きいことなどによって示唆されてきた。しかし、工業品輸入が少ないことは、単に日本が工業品に強い比較優位を持っていること、あるいは近隣に工業国が存在しなかったことを反映しているだけかもしれない。過少な工業品輸入を、日本に天然資源が希少であり技術水準の高い労働が豊富にあることなど要素賦存状況と地理的な環境によって説明することができるのであれば、それを閉鎖的と非難することはできない。外国の批判は、日本の少ない輸入は、このような資源の賦存状況や環境によって説明できるものではなく、政府や企業による閉鎖的な政策や慣行・制度によるものであるとするものである。この点をめぐってこれまで多くの実証研究がなされてきた。それらの多くはマクロ的な研究であるが、まだ決定的な結論はでていない。

本稿の課題は、「市場の閉鎖性」論議をマクロ的に検討するのではなく、一つの市場——ここでは半導体市場——を通して、いわばミクロ的に考察することである。閉鎖性とは何か、どのような意味で用いられているのか、アメリカの批判者はどのような意味で日本の半導体市場が閉鎖的であっ

た（ある）と主張しているのか、そして日本の半導体産業の成功はそのような閉鎖性にに基づいているのか、などといった点を確認してみたい。本稿の構成は、次のようになる。まず次節では、日本市場の閉鎖性に関する一般的・マクロ的な議論を批判的に検討する。次に第3節において、日米間の半導体摩擦の経緯を述べ、第4節で、アメリカの通商政策に大きな影響を与えたと思われる学者達による日本半導体産業の成長に関する分析を紹介する。そして最後に第5節において、それらの議論を批判的に検討し、結論を述べる。

2. 市場の閉鎖性とは何か

市場の閉鎖性を議論する場合、閉鎖性とは何か、そしてそれをどのようにして測るのかという問題をまず解決しなければならない。日本の市場が閉鎖的であるというアメリカの批判は、1970年代に入って赤字に転じた対日貿易収支が、70年代後半に至って大きくなると、公然と行われるようになったが、そのころの対日批判は、日本がガットやOECDで約束した貿易や資本の自由化を、その経済力に比して、まだ十分に果たしていないことに対する批判であり、閉鎖性はまず政府の保護主義的な政策を示すものとされた。日本政府はそのような批判に応じて、関税の引き下げと残存輸入制限の撤廃、そして資本の自由化に着手し、さらに米や小麦などを除く農産物の自由化、種々の基準・認証制度の改善などを行った。しかし、それらがアメリカの批判を和らげることにはほとんど効果はなく、貿易収支不均衡の拡大と共に、日本の市場は閉鎖的であるという批判はますます強くなっていった⁵⁾。その理由は、一つには、日本は確かに関税や輸入数量制限といった国境での貿易障壁は撤廃したが、まだ多くの非関税障壁が残っているのではないかという疑念から来ており、もう一つは、貿易障壁を撤廃したのに、対日貿易赤字が縮小せず、日本の輸入が相変わらず増加しないのは、日本の経済構造（システム）そのものが閉鎖的なのではないかという日本異質論が勢いを強めたためである⁶⁾。

しかし、閉鎖性を関税水準や非関税障壁措置が多いことと解すると、日本は閉鎖的な国とはいえない。関税水準については、日本は欧米とほぼ同じ水準であることはすでによく知られた事実である。ガット違反である残存輸入制限品目についても、日本のそれは現在では農産物の11品目と少ない。また日本は、欧米諸国が日本やNIEsに対して求めてきた輸出自主規制（VER）を、外国にほとんど要求していない。それ以外の非関税障壁をどのようにして測るかは困難な問題であるが、日本は農産物を含めたとしてもそれほど高いとはいえない⁷⁾。また、ダンピングや相殺関税に対するアンチ・ダンピング税や相殺関税は、ガットで認められているために通常は非関税障壁には入らないが、それがきわめて保護主義的であることはつとに指摘されてきた⁸⁾。日本はこのような措置をまだほとんど用いていないし、この点で見ても、これらの措置を多用している欧米に比べるとずっと開放的である⁹⁾。

このように閉鎖性を貿易制限的な措置の程度で測ると、日本は特に閉鎖的とはいえない。しかし、

日本市場閉鎖説が消えないのは、いくつかのマクロ的な経済指標が、日本が閉鎖的であることを示していると見られているからである。一つは、日本が長期間に渡って貿易（経常）収支の黒字を持続していることである。二番目は、日本の工業品の輸入（比率）が欧米諸国に比べて著しく低いことである。そして、最後に内外価格差が他国に比べると相対的に高いことである。これらの「目に見える」数値を前提にして、日本の「目に見えない」貿易障壁が批判されてきた。そしてそれは80年代以降のアメリカの対日通商政策に強い影響力を持ってきた。例えば次のような見解である。

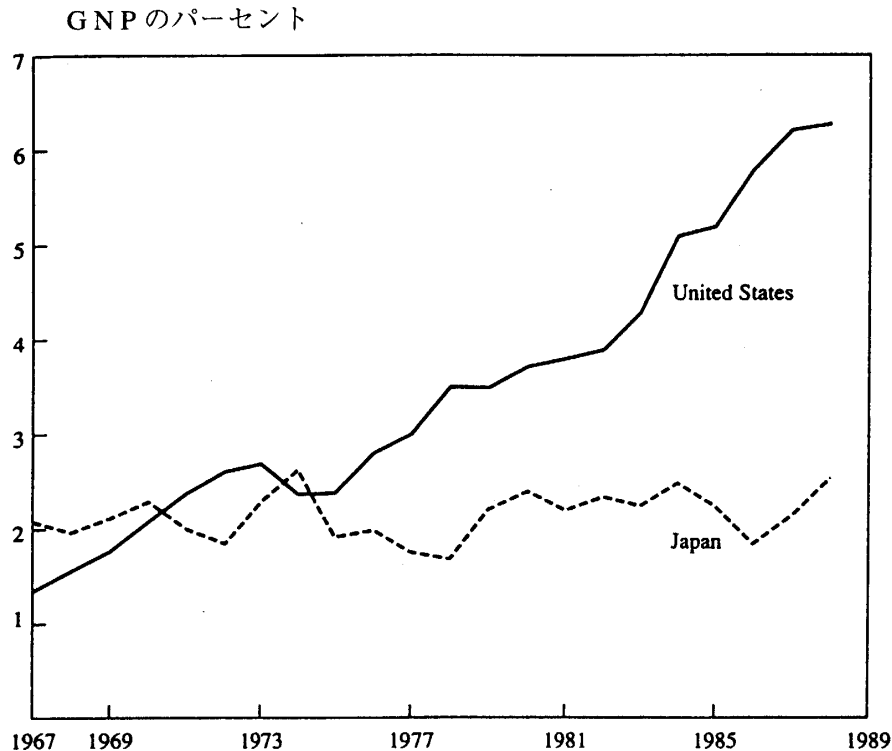
「日本経済にかかわる現在の開放性の実態をみると、1970年代半ば以降、日本経済は経済の開放を目指し、保護貿易構造の緩和、解体に乗り出した。その結果確かに、輸入割当て制が撤廃され、関税の引き下げが実施され、日本の貿易制限は表向きには極めて緩いものとなった。しかし、現実には、日本市場はなお閉ざされたままであり、国内産業振興策も依然として維持されているのである。……日本での市場開放が名実ともに実施されている分野は、日本にとってあまり意味を持たなくなった分野、すなわち日本のメーカーがすでに国内市場の大半を支配している分野である。裏を返すなら、日本の政策立案担当集団ならびに産業界が一致して支配上の優位を求めている分野、あるいは支配権を再度握ろうと狙っている分野については、実質的な保護政策がなお遂行されているということである。……外国の有能な企業が、懸命な、そして怠りのない努力を傾注し、それでもなお日本市場で継続的に売れる製品を見だしにくい、あるいは有効な販売方法を確立するのが困難だということは、公的なメカニズムであれ、非公式のメカニズムであれ、日本に依然として市場閉鎖の仕組みが機能しているということであろう。」(Johnson, Tyson and Zysman (1989)、大岡・川島訳「日本語版へのまえがき」 pp.ii-iii)

このような批判にも関わらず、これまでの経済学の研究は、上述の経済指標が日本の閉鎖性を必ずしも示すものではないことを述べている。まず長期的な貿易収支の赤字・黒字は、マクロの貯蓄・投資によって決まり、市場の閉鎖性とは関係がないことは、すでに経済学者の間では受けいられている。低水準の輸入や内外価格差と閉鎖性との間の関係については、まだ議論が続いているが、その原因が市場の閉鎖性によるかどうかはまだはっきりしていない。

日本の低い輸入水準、あるいはもっと正確に言えば国民所得や国内消費に対する総輸入の比率、または工業品の低い輸入比率は、日本の市場が閉鎖的である証拠としてもっとも頻繁に用いられる。有名な例としては、ドーンブッシュ (Dornbush, 1990) の図 (第1図) があげられる。この図が示しているように、日本の工業品・GNP比は、1960年代後半から80年代後半まではほとんど変わらないのに対して、アメリカのそれは日本よりも低い水準から急速に上昇し、70年代前半には日本と同じになり、それ以降は日本を上回っている。アメリカほどではないが、他の諸国も同じように工業品の輸入比率は上昇傾向にある。日本だけが変化しないのである。同じような数値は、どこでも見

かけることができる。例えば、ノーランドの最近の論文（Noland, 1995）では、国内消費に対する工業品輸入の割合をとった輸入比率は、日本は5.9パーセントと先進5カ国の中ではもっとも低く、アメリカは15.3パーセントになっている。

第1図 製造品の輸入



source : DRI-McGraw-Hill data, October 1989.

出所 Dornbush (1990) Fig.3.

輸入比率はしばしば開放度（openness）と呼ばれ、一国の対外的な開放の程度を表すものとされる。この点からすると日本はもっとも閉鎖性（closedness）の高い国といえる。しかし、この事実から、上述の引用が述べているように日本政府が実質的に保護政策を継続しているということにはならない。この事実は、単に日本が工業品に比較優位を持っていることを示しているだけかもしれないからである。同じことであるが、日本製品の競争力が極端に強いために、工業品の輸入が少なくなっているのかもしれない。つまり低い輸入比率をみただけでは、外国が批判するように日本の工業品市場が閉鎖的であるとはいえないのである。

同じようなデータに産業内貿易比率がある。これも欧米の先進国に比べると日本の比率が小さいことがしばしば指摘される。リンカーン（Lincoln, 1990）は、日本の産業内貿易比率は欧米諸国に比べると極端に低く、しかも欧米諸国の産業内貿易比率が上昇してきたのに、日本のそれは上昇していない（工業品の場合にはむしろ減少している）と述べ、これは日本の特殊性を十分に反映したものだと主張している。同じ産業に属する財が相互に貿易される産業内貿易は、差別化された最終製品の取引を反映する。差別化された財は、所得水準が高くないと消費されないために、発展段階

の高い国やそのような国同士では産業内貿易比率は高くなる。したがって、日本の産業内比率は高くなければならないが実際には低い。ノーランドによる1990年の58パーセントという指数は、リンカーンが示した1985年の指数に比べると高いが、他の先進国に比べるとまだ低い。

しかし、この数字もまた、日本の市場が政府や民間企業の外国製品を閉め出しているという証拠を提出しているとはいえない。輸入比率に対する批判と同様の批判がここでも当てはまる。また産業内貿易指数は、産業の集計をどの段階で行うかによって変化したり、貿易収支の不均衡がある場合にも修正しなければならないなど固有の問題もある¹⁰⁾。さらにこれらの比率を見る場合、欧州先進国を別個にするのではなく、ECのようにまとめて一国と考えれば、域内の貿易はECの外国貿易にはならないから、欧州と日本との違いは小さくなる。

しかし、これらの修正を施しても、日本の工業品の輸入比率あるいは産業内貿易指数が他の先進国に比べると低いことは否定できないであろう。問題は、日本の低い輸入比率や産業内貿易指数が、天然資源や生産要素の賦存状況や地理的な要素によって十分に説明できるかどうかということである。もし説明できなければ、何らかの要因（政策的、制度的？）が、輸入比率を低下させていることになる。この点を確かめるために計量経済学的手法を使った多くの実証研究が行われてきたが、先に述べたようにはっきりした結論は得られていない。サクソンハウスやリーマーは、日本の低い輸入比率は伝統的なヘクシャー・オリーモデルで説明できるという結果を得ているが、ローレンスやバラッサ、あるいはノーランドは、日本の輸入水準は平均的な水準よりも過小であって、何らかの障壁があると結論づけている。私は、これらの研究を綿密に検討していないが、日本の一見特殊に見える貿易構造は経済的（合理的な）な要因によって説明でき、他の国と異なったところがない、という結論を導いているサクソンハウスやリーマーの研究が、理論的・方法論的な厳密さにおいて優れているように思われる¹¹⁾。

ここで、日本の低い輸入比率や産業内貿易指数を説明する小島（1996、第5章）の仮説を検討しておきたい。小島は、戦前からの輸入比率を詳細に検討して、日本の輸入比率は一貫して低いが、特に戦後は低くなっていることを指摘し、その原因を日本の「生産体系輸入」にあることに求めている。欧米はこれに対して「需要体系輸入」である。日本では、戦後復興期に国際収支の壁のために輸入は必要不可欠な食糧と原料に限るという「ミニマム資源輸入」原則が立てられた。この考え方は、今日まで形を変えて連綿として続いているという。重化学工業化の時期には、「製造中間財と言わず製造消費財のすべてを、輸入代替生産化し、自給化し、やがて輸出化するという「輸入削減志向工業化」（フルセット工業化と同義）という原則が貫かれた」（p.170）。石油危機の時期には、この原則の見直しが図られたが、他方で、粗原料から加工原料への転換は、輸入比率を引き下げる一因となった。原油価格の高騰が収まると、加工原料や資本財のような中間財が輸入の中心となったが、必要な中間財に限り輸入するという原則は貫かれ、全体としては中間財の輸入比率は低下した。

問題は、このような小島の観察が正しいとした時、誰が（何が）「生産輸入体系」を形作ったかである。小島は、「1940年体制」（野口，1995）を示唆している。40年体制論とは、簡単にいえば、今日の日本的システム——日本型企业、統制的金融システム、官僚体制など——は、戦時経済下の特殊な事情で生まれたものであり、高度成長を達成した今ではむしろ日本人の利益を損なっており、変革を要するという主張である。野口（1995）によれば、40年体制は、「国民全体が一丸となって生産力を増強するものであった」ために、「生産優先主義」と「競争否定主義」が理念として導入され、これは「高度成長の過程で強化され、ある種の価値観にまで高められた」という。そして「消費者優先社会」や「規制緩和」が叫ばれながら一向に実現しないのは、こうした価値観がいまだに「日本社会の根底に強く残っているから」だと主張される（p.113）。

小島は戦前と戦後の輸入比率の断続の原因をこの1940年代に見る。40年代に導入された貿易統制令（1941年5月）や食糧管理法（1942年2月）などの法律は、輸入を最小必要限の一次産品に限るという「ミニマム中間財輸入主義」をもたらし、さらに鉄鋼や機械類は自給できる「製品類の輸入代替生産化」と「フルセット型工業化」の方針が立てられたのである。そしてそれは戦時下の非常態勢が終了した後でも続いた。何故であろうか。野口は小島のこのような貿易に関する思想にまでは言及していないが、生産優先主義などが戦後も残ったのは、制度、とりわけ官僚制度が残ったからとしている。小島（1996）は、戦時下にできた「ミニマム中間財輸入主義」が戦後も引き続き残った理由を明示的に説明していないが、野口の説に近いのであれば、上で引用したようなアメリカの批判者の考えに近いものである。

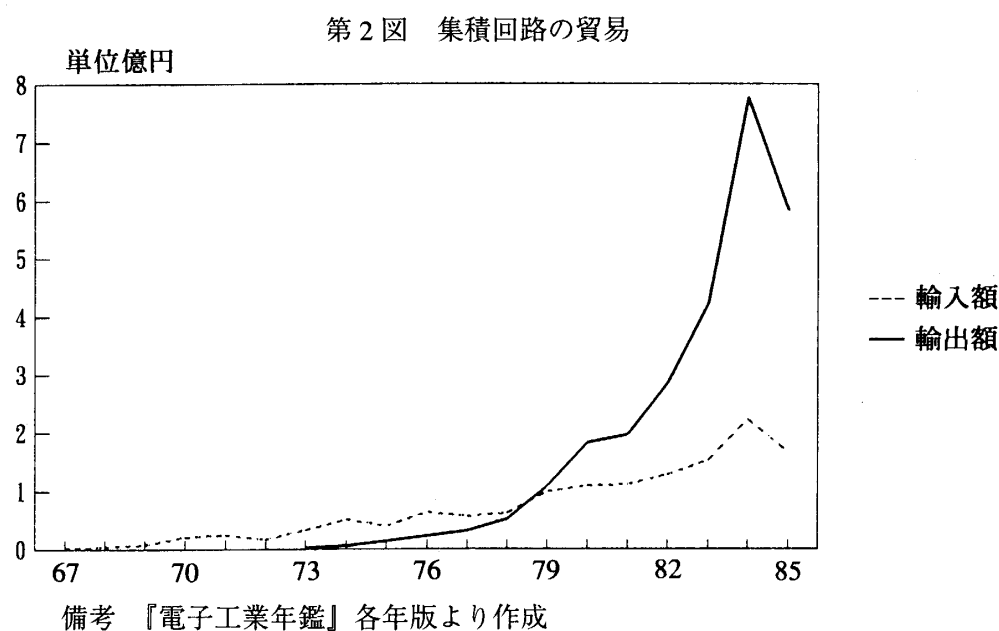
しかし、サクソンハウスなどの研究が示すように、日本の低い輸入比率が伝統的なヘクシャー・オリーンの枠組みで説明できるのであれば、戦時下から戦後にかけた「ミニマム中間財輸入主義」もまた伝統的な議論によって説明できるものと思われる。原油や天然資源・原料が存在せず、また稠密な人口密度は明治の改革以来変わらず、そしてつい最近になるまで近隣に工業国が存在しなかった条件は、日本の極端な工業品輸出・一次産品輸入という貿易パターンを十分に説明するものである。そして、一次産品の場合、需要の所得弾力性は低く、代替が容易である。所得の増加以下の割合でしか一次産品の輸入が増加しないとしたら、輸入比率はなかなか高くないであろう。もちろん日本の急速な工業化には政府の政策が大いに寄与していることは事実である。しかし、政府の政策にしても、資源の賦存状況や地理的な環境の制約を免れることはできない。

最後に、内外価格差が日本の市場の閉鎖性を示しているという議論について簡単にふれる。これは様々な内外価格差の調査によって日本の財やサービスの国内価格が外国と比べて高いことで示される。しかし、このような価格調査は次のような大きな問題を抱えている。一つは、比較する財やサービスが同質の財であるかどうかである。比較的単純な財ですら、質の違いは大きい。まして差別化された消費財であれば、色やデザインを始めとして仕様やサービスまで異なる。これらを同質の財として比較することはできない¹²⁾。もう一つは、価格を比較する時点の問題である。競争的な

市場であればあるほど、価格は変化しやすい。また為替レートの急速な変動は価格比較を大きく変えてしまう。内外価格差の調査には、このように調査自体に固有の問題があり、正確な比較を行うことは難しいと思われる¹³⁾。

3. 日米半導体摩擦

半導体貿易が日米間の摩擦になりはじめたのは、日本からの集積回路（IC）¹⁴⁾の輸出が増加し始めた1970年代の後半であった。ICは1960年前後にアメリカで開発され、1962年に生産が始まり、1966年頃から急速に市場が拡大した。日本では60年から61年にかけて研究が始まったが、生産は66年にスタートした。本格的な生産は、68年からであったが、1965年から輸入が始まっていた。日本からの輸出が行われるのは、生産が本格的になってから6年目の1973年であった（第2図）。輸出が始まる頃、日本政府はICの自由化に踏み切った。当時のICの世界市場におけるシェアはアメリカが73%と圧倒的であったが、日本はそれでも18%を確保し、ヨーロッパの8%よりも大きかった。



70年代の後半、輸出の伸びが輸入の伸びを上回り始めたとき、将来鉄鋼やテレビ、自動車産業と同じ憂き目にあうことを危惧したアメリカの半導体専門メーカーが、猛烈な対日批判運動を展開した。まずカルフォルニアの半導体メーカー6社が米国半導体工業会（SIA）を結成し、日本の首相や米国通商部代表への訴え、新聞や雑誌、公開セミナーや講演会、あるいは記者会見など様々な機会を利用して、日本批判運動を展開した。

この当時のSIAの対日批判とそれに対する日本側の反論をあわせて示すと次のようになる¹⁵⁾。

(i) 関税問題

当時のアメリカの集積回路の関税は6パーセントであったが、日本は12パーセントと高かった。

これをアメリカ側は不公平だと主張したが、日本側はECの関税率は日本よりも高い18パーセントであるにも関わらず大量のアメリカ製品がヨーロッパに輸出されていることを見れば、アメリカが日本に輸出できないのは関税の高さに原因があるのではないと主張した。しかし、東京ラウンドの合意（1979年）によって、日本の関税率がアメリカと同じ4.2パーセントまで引き下げられることが決まり、関税問題はほどなく片づいた。

(ii) バイ・ジャパニーズ政策

アメリカ側は、日本政府が半導体ユーザーに日本製ICを使うように行政指導していると批判した。日本側は、半導体が非自由化品目であった時代はそのような事実はあったかもしれないが、自由化（200素子以上の集積回路については1974年）後はそのような事実はないと反論した。

(iii) 政府の補助

日本政府は1976年から4ヶ年計画で、超大規模集積回路（VLSI）の開発を行う目的で民間企業5社（富士通、日立、三菱、日本電気、東芝）と3つの研究所からなるVLSI技術研究組合を設立し、これに補助金を交付した。アメリカは半導体企業がこれに参加してカルテルを組み、政府の補助金を得た成果で輸出を行うのは不公正だとして批判した。日本側の反論は、組合で行うのは基礎研究だけで、商品開発は各企業が独自で行い、現在の製品輸出とは関係がない。また新しい開発に対する政府の補助金は将来返却する貸付金であり、その額も、かつてのアメリカ企業が軍用やNASA用にアメリカ政府から受注の形で受けてきた開発資金に比べると無視できるほど少ない、というものであった。さらに、超LSI計画の特許は公開され、内外の組合以外の企業が利用できる点も、日本側の反論になった。

これ以外にもアメリカ側には批判や不満はある。例えば、日本の流通経路が複雑であるとか、日本企業がアメリカで開発した技術を模倣したなども批判や不満の対象となった。日本側は、流通機構についてはアメリカ側の販売努力が足りないことを指摘、また模倣問題については、相応の対価（特許料）を支払っていることを主張している。このように双方の意見は真っ向から対立し、70年代後半から80年代にかけて緊張が続いた。

米国議会上院では公聴会が開催され、SIAはITC（国際貿易委員会）に日本の非関税障壁の調査を依頼した。問題は日米政府間にも拡がり、1982年には通産省と商務省、米国通商代表部（USTR）によって「日米先端技術産業作業部会」（HTWG）が設置され、通産省は日本におけるアメリカのシェアを拡大することに同意した。この当時のアメリカのシェアは、14パーセントに達していたが、1984年後半から85年にかけての不況のためにシェアは再び10パーセントまで低下し、アメリカのHTWGに対する期待は裏切られることになった（Baldwin, 1994, p.135）。1985年6月にSIAは、日本企業を競争制限的な取引慣行によって米製品の対日輸出が妨げられているとして、74年通商法301条に基づいて提訴した。さらにマイクロテクノロジー社は、日本企業7社が64KDRAM（記憶保持が必要な随時書き込み読み出しメモリー）をダンピング輸出しているとし

て、商務省に提訴した。9月には EPROM（紫外線消去再書き込み可能読み出し専用メモリー）がダンピング提訴された。このように、日本企業は6月から12月にかけて、7件もの紛争に巻き込まれることになった。64KDRAMについては、12月に商務省は日本企業が平均35パーセントのダンピングを行っているとした仮決定を下した。アンチ・ダンピング税は、正式な認定の後ITCによる被害認定が確認されてから、実際に課せられ256KDRAMのダンピング調査を指示した。

このように矢継ぎ早の提訴の中で、日本政府は米政府と1985年8月から協議をもった。そして、翌年1986年5月に渡辺通産大臣とヤイター USTR 代表との間で、アメリカが301条に基づく調査と DRAM と EPROM のダンピング容疑に関する調査を中断することを条件に、半導体に関する協定が締結され、半導体問題はひとまず決着した。

4. 半導体産業の成功——アメリカの認識

半導体摩擦のまっただ中で、アメリカ議会の合同経済委員会は、二人の法学研究者と一人の政治学者に半導体産業の国際競争に関する報告書の作成を依頼した。ボラス、ミルステイン、そしてザイスマンである。この報告書は1982年にスタンフォード大学の国際研究所の政策シリーズの一書として出版された (Borror, Millstein and Zysman, 1982)。1984年10月に米輸出入銀行主催の戦略的貿易政策に関する会議で、ボラスとザイスマンはタイソンとともに「比較優位の創出：いかにして政府は半導体の国際貿易を作りだすのか」という論文を発表した (Borror, Tyson and Zysman, 1988)。1988年にはボラスはこれらの研究を『管理のための競争』という書物にまとめて発表した (Borror, 1988)、半導体に関する彼らの研究が広く話題になったのは、タイソンがクリントン政権の経済諮問委員会委員長に任命され、その直前に『誰が誰を叩いているか』(Tyson, 1993) を出版してからであろう。タイソンはこの書の第4章、「半導体産業における管理貿易と競争」において、1986年の半導体協定の VIE の側面を積極的に評価する結論を導いている¹⁶⁾。

これらの著書では、1970年代の日本の成功は、日本政府の保護・育成政策と政府と企業によるバイ・ジャパニーズ政策に基づくとする市場閉鎖論が展開されている。経済学者であるタイソンと他の論者の間には、微妙な違いが認められるが、以下ではそれらを見放して彼らの議論を要約しよう¹⁷⁾。

日本政府にとって競争力のある半導体産業の育成は、コンピューター産業を育成するための手段であった。1960年中期に半導体産業が誕生してから日本政府は様々な手段で産業を公的に保護した。まず政府は外国人100パーセント所有の企業の設立や共同事業の申請を許可しなかった。同時に高関税と輸入割当て、あるいは承認制を用いてICの輸入を制限した。また排他的な通関手続きや日本製購入政策も外国製半導体の市場拡大を阻止した。このような厳しい「国境規制」のために、日本の半導体市場におけるアメリカのシェアは20パーセントに過ぎず、世界のどこよりも低かった。もしもアメリカ企業が60年代、70年代に日本に販売会社や製造工場を設立できたら、シェアは倍になっていただろうと予測される。

市場を制限された代償としてアメリカ企業が得たものは、進んだ技術とノウハウを提供することによってライセンス料を獲得することであった。しかし、これも日本政府によって規制されたために、日本の企業は需要独占の地位を利用し有利な交換条件で技術を手に入れることができた。通産省は特別な技術をそれを使って輸出ができる企業に割り当て、さらに輸入技術が他の企業にも使用できることを条件づけた。

日本の半導体産業は、家庭用エレクトロニクス製品へのトランジスタの利用から出発し、後に集積回路の製造に変わったために、例えば1968年の半導体生産の60パーセントは家庭用エレクトロニクス製品（電卓、時計など）向けであった。技術導入と政府の市場制限政策によって、日本は技術の後れを取り戻すことができたが、新製品の開発や最先端の技術では依然として遅れていた。この時期の企業の研究開発投資は、アメリカとは比べものにならないくらい少なく、企業のIC開発に対する政府の直接の助成も多くはなかった。

このため政府は1971年に電子機械特別臨時促進法を定めて、半導体を含む先端技術を公的に助成することを決め、産業界との共同開発を刺激する資金援助を行った。これは、生産技術や大量生産技術の開発とともに大規模集積回路（LSI）のような日本が遅れている先端技術に対する直接的な補助を目的としている。71年から78年までに、電子ビーム露光装置LSIの生産設備、個別素子装置などの分野で、60を超えるプロジェクトが公的資金援助を受けた。このような政府の支援は、70年代に入って行われた貿易と資本（1978年に外国人投資の制限は撤廃された）の自由化対策であった。これは、政府の国内企業優先の政府調達（NTTによる）や行政指導と相俟って、日本の半導体の生産拡大と高性能の集積回路への移行に寄与した。また民間企業自身の部品調達の姿勢も日本製半導体の市場拡大に寄与した。実際には米国製半導体の方が日本製よりも安く、性能も品質もよく、信頼性も高かったが、アメリカの製品は伸び悩んだ。

結局、日本の企業が特定の製品で国産化能力を身につけると、アメリカ製品は締め出されてしまう。自由化前には日本の政府が、そして自由化後には産業自身が「門衛」（doorman）の役割を果たして、外国製品を締め出すのである。日本企業のビジネス慣行や奨励策が日本製品優先購入に寄与した。日本の半導体産業は、垂直的統合企業6社によって支配され、それらが全消費量の60パーセントを生産している。これらの企業はいずれも「仲間の企業同士で優先的な販売を行い、そうでない企業の販売割り込みは妨害する」「系列」に属し、専門化や相互交流を奨励し、通産省の共同研究・開発に参加している。またカルテルを結成したり、協調的な輸出行動をとってきた。それらは日本の緩やかな独占禁止法の運用のために罰せられない。このようなカルテル行為が、外国製品の日本市場への浸透を妨げている一つの説明であるが、もう一つの説明は、長年の保護・育成と系列制度が専門化や分配、協力、信頼のパターンを築いたために、日本では外部から購入するよりも仲間から購入する方が好まれるようになったというものである。

自由化後、米国企業が日本市場に入れなかったのは、日本の需要にアメリカの供給が合致してい

なかったわけではない。70年代後半には、アメリカ企業があまり供給していない家庭用エレクトロニクス製品は市場の40パーセントで、最も多いのはデータ・プロセッサと通信機器用半導体で50パーセントを占め、これはアメリカ企業が得意としていた。

VLSI 共同研開発計画は DRAM の生産拡大に大いに寄与したが、日本が DRAM を選択したことも賢明であった。DRAM は規格商品で、大量生産品であるために、新規参入が容易である。唯一の障壁は規模の経済と学習効果であるが、垂直統合企業であるために、ふところが深く、比較的安い金利で制約の少ない資金を借りることができ、不況でも大量の設備投資を行うことができた。また歩留まり率を高めたことも学習効果を高めたが、これも生産を一つの分野に集中させているためであって、より範囲の広い分野の製品を生産しているアメリカの外販企業よりも有利であった。

以上がタイソンの著書（1993）を中心とする彼らの議論の要約であるが、結局彼らの認識は、日本の半導体産業の成功にとって、政府と民間による公的・非公的な外国製品排除が決定的であったということであろう。タイソンらは日本の経済システムを「管理された競争」（controlled competition）という概念で特徴づけている。企業間や産業内で激しい競争はあるが、それは一方では政府によって、他方では産業界による協調によって管理されているというものである。政府は企業の長期的な発展と国際競争力を促進するための条件を整備するために、競争を促したり抑えたりして操作することができる。このために外国企業の市場アクセスを管理し、研究開発補助を行う。政府は「門衛」となって、外国の製品、資本、技術を1970年代半ばまで厳しく規制した。そして、自由化を余儀なくされると、その対策に研究開発に援助を行った。このような政府の政策が、日本の半導体産業の誕生と成長には不可欠であった。さらに日本の産業組織それ自体も閉鎖的で、外国製品を締め出し、国内製品を相互に購入する仕組みになっている、と主張された。

5. 「市場閉鎖論」批判

私には、タイソンらの議論は、政府の保護・育成政策と企業間の協調的行動を、半導体産業の成功に果たした役割の面で過大に評価するとともに、他方でそれらをネガティブに捉えすぎているように思われる。政府の政策を過大評価する反面、日本企業の技術開発努力を過小評価している。そして政府の保護・育成政策や企業間の協調的行動を非難するだけで、それらの持つメリットを無視している。ここでは、半導体企業の初期の研究開発を例示して、タイソンらの議論を批判すると共に、日本企業の技術開発と政府の政策や企業間の協調的行動の積極的な側面を強調したい。

日本の半導体技術がトランジスタの技術開発に始まり、それがトランジスタ・ラジオの普及によって進んだように、IC の技術開発は電卓の普及に初期の開発を負っている¹⁸⁾。1964年にシャープとソニーが世界初のトランジスタ式電卓を発明したが、シャープは電卓のIC化を構想して、半導体メーカーに協力を依頼した。1967年に三菱からバイポーラICの供給をうけ、シャープはICを28個使用したIC電卓の実用機を発売した。価格は33万円であった。ところでバイポーラは汎用コン

ピュータに適したICであったために、演算スピードは速く部品点数を削減できるメリットは持っていたが、絶縁物が必要なために集積度をあげる点で小型化を目指すには限界があった。そこでシャープは演算スピードは劣るが絶縁物が不要なために集積度をあげられる MOS・IC の開発を、日本電気と日立に依頼した。そして1967年には MOS・IC を使用した電卓が発表された。56個の IC を使い、価格は23万円であった。これに電卓メーカーのカシオも追随し、それまでは「コンピュータ用の IC を細々と生産していた」半導体メーカーも民生用に力を入れ始めた。

この当時日本の半導体産業は大きな問題を抱えていた。世界市場の三分の一のシェアを占めるテキサス・インスツルメント（TI）社が、1964年に日本に100パーセント出資の子会社の設立を通産省に要請していたからである。通産省はそれを拒否したが、TI社は自社のキルビー特許を日本では公開しないとして対抗した。結局この問題は、1968年に TI 社がソニーと合併会社を設立することで決着したが、通産省はこれによって半導体産業の育成を急ぎ、1965年には電子工業振興臨時措置法（電振法）の2号機種（工業生産の開始または生産数量の増加を特に促進する必要があるもの）に、さらに67年には3号機種（生産合理化を特に促進する必要があるもの）に指定した。そして、2号機種に対しては日本開発銀行からの特別融資、3号機種に対しては、同じく特別融資と企業合理化促進法（特別償却措置法に基づく特別償却制度）を適用した（新庄，1984，p.306）。

シャープは次に MOS・LSI の試作を通産省の MOS 関連の新規研究開発の補助金を使って各社に依頼した。しかし、それらの企業が実用化には二の足を踏んだために、シャープは1968年にアメリカのロックウェル社に LSI の供給を仰ぎ、1969年に10万円を割る電子ソロバン「マイクロペット」を発売した。このシャープの動きに他の電卓メーカーも追随し、キャノンは TI 社から、リコーは AMI 社から LSI を購入したため、アメリカの企業も民生用 LSI の生産に乗り出した。日本の半導体企業も LSI の生産を拡大したが、米製品には適わず日本の IC 市場は米国製 IC に席卷され、米国製品は一時電卓市場の90パーセントを占めることになった。半導体メーカーの陳情により、通産省は一時輸入許可を見合わせたが、これは電卓業者や事務機器メーカーの反対にあった。

ところがこの時半導体メーカーには僥倖が訪れた。米国製 IC を使った電卓にトラブルが発生したのである。これは東南アジアに設立した工場で製造されたもので、低コストを重視し、品質管理を怠っていたためである¹⁹⁾。この事件は一年足らずで収まったが、日本製 IC を使用していた電卓メーカーには有利であった。その代表メーカーはカシオで、日立と共同で開発した1万2800円の「カシオミニ」が爆発的な売れ行きをみせた。他方で半導体メーカーは米企業の低賃金によるコスト削減に対して、製造工程の自動化に取り組んだ。また1965年に始まった通産省工業技術院の大型プロジェクト超高性能コンピュータ用 LSI 開発で、日本電気は n チャンネル MOS メモリーに成功した。1974年には米国製の LSI と互換可能な 4K MOS メモリーの開発を行い、大量の輸出に成功した。これ以外にも東芝は C・MOS・LSI の開発・実用化など独自の技術を作り出した。

以上の日本半導体産業の初期の技術開発小史は、何を物語っているだろうか。まず第一に、政府

の研究開発への助成政策は有効であったが、保護政策はさほど有効ではなかったことである。電卓メーカーは日本の半導体企業がLSIを生産できないと見ると、米国企業に供給を仰いだ。第1表は1967年から74年までのICの生産と輸入を示しているが、輸入は輸入割り当ての時期でありながら、1967年の18億円から1974年には510億円と28倍も増加している。細かく見ると、1969年から70年にかけて急激に増加しているが、71年から72年にかけて大幅に減少している。71年の輸入額の65パーセントは電卓用LSIで、MOS・LSIは輸入品が市場の74パーセントを占めていた。輸入依存度（国内需要に占める輸入割合）は、36パーセントであった。

第1表 ICの輸入と生産

(単位 百万円)

	輸入	生産	輸入依存度
1967	1,826	2,515	42.1
68	4,311	10,274	29.6
69	7,129	21,028	25.3
70	20,559	47,578	30.2
71	24,192	43,191	35.9
72	16,430	58,969	21.8
73	33,234	94,635	26.0
74	51,066	109,893	31.7

備考；輸入依存度は国内需要（輸入＋生産－輸出）に占める輸入の割合

資料；『電子工業年鑑』1975年

このようなLSIの急激な輸入増加に通産省も憂慮を示している²⁰⁾。しかし、72年には輸入は落ち込んだ。これは前年米国製半導体に不良品が発生したことと関係があると思われるが、後半に国内メーカーのLSI量産化が成功したことも一因である（『電子工業年鑑』1975年）。このようにこの当時は輸入が制限されていたにも関わらず、必要であれば輸入は行われており、72年に輸入が減少したのも幸運と企業努力に依るところが大きく、国内産業の保護が有効であったとはいえない。

第二に、半導体産業の成長に電卓の存在は欠かせないし、またアメリカがMOS・ICに冷淡であったこともあるかもしれないが²¹⁾、電卓メーカーと半導体企業との間の緊密な共同開発が活発に行われたことが、分業の利益を活かしながら新製品の開発に成功した要因であると思われる。一般に日本の機械工業は内製率が低く、外注率が高い。この原因を小宮（1993）は、①大企業と中小企業の「賃金格差」、②専門化による分業の利益、③小組織と労働意欲、④協力と競争、の四つにま

とめているが、総合家電やコンピュータ・通信あるいは家電企業である日本の半導体企業は、自社で必要なすべての半導体を生産しないで他の企業から供給を仰いでいる。これは専門化と分業の利益を活用するものである。そして長期的な「継続取引」は、すでに広く認められている「取引コスト」の節約を行う合理的な取引といえる²²⁾。

第三に、タイソンらの議論は「仲間内の取引」(系列取引)を過大評価し、マイナスのイメージを与えようとしている。1981年の公正取引委員会の調査では、三井、三菱、住友三グループの平均で「グループ内購入比率」は13.4パーセントであったり、「グループ内販売比率」も14.8パーセントに過ぎない。しかも、この比率は低下している(今井, 1992, p.32)。この調査の結果は、系列批判に対して必ず持ち出される反論、効率性を無視してグループ内から部品(この場合半導体)を優先的に購入するのであれば、なぜ日本企業はそれほど強い競争力を持つことができるのか、という反論を支持している。

第四に、日本政府の保護・育成策を過大に評価する一方で、幼稚産業保護論を無視しているようにみえる。幼稚産業保護論は、戦後新古典派の流れの中で戦前ほどの重要性はなくなったが、なお保護貿易論の中では、最も価値がある議論であり、伝統的な貿易理論と必ずしも矛盾するものではない。幼稚産業保護を正当化する理由の中で、最近はあまり論じられないが、日本の半導体産業のケースでは、根岸(Negishi, 1968)の基準を思い出すことが重要である。根岸の基準では、幼稚産業が保護を受け成長することによって、世界価格が低下することが保護の条件である。日本の半導体産業の成長は、国際的な競争を激化して、半導体の価格を引き下げ、これによって消費財の価格が下落して世界的な経済厚生が改善したはずである。このように日本の保護・育成政策を世界的な視点から評価することが、批判者には欠けている²³⁾。

6. おわりに

本稿では、マクロ的な市場閉鎖論を検討した後に、半導体市場の閉鎖性論議を1970年代初期の日本の半導体開発を例として取り上げ検討した。私の結論は、第一に日本の半導体産業の成功に政府の研究開発への助成は有効であったが、保護政策は影響がなかった。第二に、民間企業による国産品優先購入政策という批判も妥当しない、というものである。

本稿が主張するように日本の市場が閉鎖的でないとしたら、半導体協定のようなVIE政策は合理性を失う。それでは1980年代から続いてきたアメリカの輸入拡大要求とはいったい何であったのだろうか。またそれに応じてきた日本の輸入拡大策とは何だったのだろうか。VIEは輸入国による輸入拡大政策であるが、それは輸出国からみると輸出の拡大である。輸出の拡大は、輸出国が自ら輸出促進政策をとることによっても達成できる。しかし、両者には大きな違いがある。一つは、輸出促進策は輸出国の負担で輸出を拡大することであるが、輸入拡大策はそれを輸入国が負担することである。第二に、輸出促進策は輸出国の交易条件を悪化させるが、輸入促進策は輸入国の交易条

件を悪化させる点で、輸入国に不利である²⁴⁾。これらの点を考慮すると、日米間の市場開放・輸入拡大交渉とは日米間の貿易から得られた所得の分配をめぐる交渉であり、日本に対するアメリカの輸入拡大要求は日本からアメリカへの所得の移転要求に他ならない²⁵⁾。このような認識に基づく日米間の経済交渉の検討は、後日の課題としたい。

* 本稿を執筆するにあたり、日本電子機械工業会の広報部より資料の提供をうけ、話を伺う機会を得た。また小島清一橋大学名誉教授から草稿に対して詳細かつ有益なコメントを頂いた。これらの御好意に感謝したい。もちろん、本稿の見解や誤りについては、私自身に責任があるのはいうまでもないことである。

注

- 1) 外国系半導体の日本市場におけるシェアは、異なった二つの方式によって計算されるために政府間の摩擦の種になったが、1992年の第4四半期に両方の方式とも20パーセントを超えた。その後、シェアは計算式1（アメリカ側はこれだけを発表）では20パーセントを割ったが、93年の第4四半期以降再び20パーセントを超え、96年の第1四半期には30パーセントを超えた。日本側は計算式1以外に計算式2を発表し、その方式では外国系半導体は「ブランド」によって定義され、キャプティブ（在日外国企業が自社内で製造・消費する半導体）は算入される。計算式1は、外国系半導体を「最終組立」で定義し、キャプティブは算入しない（通産省、1996）。両者の間には1～2パーセントの開きがあるが、これらの方式が採用された1991年第三四半期以前の通産省発表とWSTS（世界半導体統計）の2パーセント以上が当たり前であった乖離に比べるとはるかに改善された。
- 2) 新協定、II. 市場参入機会 (10) 「日本国政府は、合衆国の半導体業界が日本国市場における外国系半導体のシェアが増加して、1992年末までに20パーセントを超えることを期待していることを確認し、この期待は実現され得ると考える。日本国政府は、この期待の実現を歓迎する。両政府は、前期の記述が外国系半導体の市場シェアの保証、最高値又は最低値を構成するものではないことに合意する。」（『電子工業年鑑』1993年、p.922）
- 3) 伝統派の代表は、バグワティである（例えば、Bhagwati and Patrick (eds.) (1990) に収められた論文を参照）。伝統派といわゆる管理貿易主義者との論争は、Bhagwati and Patrick (eds.) (1990) や Lawrence and Shultze (eds.) (1990) を参照。
- 4) 私は、佐竹 (1996a) においてVIEの経済的な効果を検討し、VIEが資源配分（効率性）の観点から正当化されるのは、輸入財市場に何らかの歪みがある場合であることを指摘した。市場の歪みの例として、不完全競争と情報の不完全性をあげた。日本の輸入財市場が閉鎖的であることは、ある種の歪みをもたらすと考えられるから、VIEは最善ではないにしても、次善の政策としては正当化することができる。逆に、日本の市場が閉鎖的でなければ、VIE的な政策手段は資源配分（効率性）の観点からは根拠を持つことが

できない。その場合には、VIE は別の観点から擁護されなければならない。

- 5) 1980年代の日本の市場開放策については、佐竹（1994）を参照。
- 6) 異質論は、1980年代後半から90年代にかけて、研究者だけでなくジャーナリストや政府関係者や議員まで広範な拡がりをみせた。アメリカの週刊誌『ニューズ・アンド・レポート』によって、「修正主義者の4人組」と名付けられたジョンソン、ファローズ、プレストウイツは、カーボー・加瀬（1991）に自分たちの簡潔な主張を寄せている。またもう一人の修正主義者、ウォルフレンの *Foreign Affairs*, vol.65, no. 2 に掲載された論文（「日本問題」）は、梅垣（1993）に訳出されている。
- 7) 非関税障壁の水準の計測方法と結果については、佐竹（1987b）、Nogues, Ollechowski and Winters（1986）、及び Laird and Yeats（1990）を参照。
- 8) 例えば、途上国の輸出に対するアンチ・ダンピング措置のケース・スタディを含む Finger（ed.）（1993）を参照。
- 9) 欧米のアンチ・ダンピング税や輸出自主規制などの使用頻度については、佐竹（1996c）の表1、表4を参照。
- 10) 産業内貿易指数を算定する際の集計の問題については、佐竹（1987a）を参照。
- 11) 双方の主張は、*Journal of Economic Perspectives* に同時に掲載された Saxonhouse（1993）と Lawrence（1993）にまとめられている。Srinivasan（1991）は優れた展望論文である。
- 12) 1991年の6月に米商務省と通産省で補修用の自動車部品の共同調査が行われたが、日米で大きな価格差が生じた。両国の調査とも日本市場の部品価格が米国市場のそれよりも高かったが、乖離幅は米国の調査の方が日本のそれよりもずっと大きかった。これは、米国側が米国車用の部品を調査に入れていること、そして日本の正規ディーラーとアメリカの安売り専門店との間で比較しているためであった。佐竹（1995）p.70を参照。
- 13) 内外価格差の調査にともなう以上の問題点の指摘は、Drysdale（1995）に負う。
- 14) 半導体という場合には、通常は半導体素子（個別半導体）と集積回路（integrated circuit, IC）をさす。これは産業分類では、日本標準分類の中分類69（電子部品）の能動部品を電子管とともに構成している。半導体素子には、ダイオード、整流素子、トランジスタなどがあり、これらを数ミリ平方のシリコンの微小小片上に抵抗、コンデンサなどの部品と一緒に複数個植え込んだ回路を集積回路と呼んでいる。集積回路は、さらに半導体集積回路と膜集積回路及び混成集積回路に分かれるが、以下では、特に断らない限り半導体集積回路に関する問題を半導体問題として議論し、生産や輸出も半導体集積回路についてであり、それを以下ではICと略す。というのは、確かに1970年代の初めには、半導体素子が半導体の中で大きな割合を占めたが、ICの出現によって、半導体素子の比重は低下したこと、また膜集積回路など他の集積回路の割合も低いことによるためである。日米間の貿易摩擦は半導体集積回路を日本が開発し生産することに成功したから生じたのである。
- 15) 日米間の対立点については、機械振興協会経済研究所（1980）pp.12-15、志村（1979）pp.158-161。

- 16) 「経済学の伝統的見方に立てば、半導体貿易協定は失敗だったということになる。しかし本書に示した証拠から、もっと微妙な結論のほうが的を射ているようだ。協定は一部の目標に関しては成功と言っている」(邦訳、p.186)。半導体協定の目標は、低価格防止と市場アクセスである。このうち積極的な評価を与えているのは、市場アクセス目的の方である。
- 17) 以下の要約は、主に Tyson (1993) の簡潔な記述 (邦訳 pp.135-145) によっているが、Borrus, Millstein and Zysman (1982) や Borrus, Tyson and Zysman (1988) も参考になっている。しかし、参考にした箇所一つ一つの指示は省略している。
- 18) 以下、日本の半導体技術の叙述は、中川 (1981) に負っている。
- 19) 中川 (1981) pp.203-204。柳田 (1984) pp.14-17。
- 20) 「我が国 IC 企業にとって最大のマーケットであった電卓分野に、MOS・LSI を持ち込んだ米国企業の参入は、我が国企業の LSI 生産体制が確立されないままに、電卓 LSI 化の急進展といえる事態を迎え、わが国 IC 企業に与える影響は大きなものがある。」『電子工業年鑑』1970-1971年、p.602。
- 21) Okimoto, Sugano, and Weinstein (eds.) (1984) 邦訳、pp.21-25。
- 22) このような長期継続的な関係を維持する上で、コミュニケーションは重大な要素になる。この点で次のような関係者の発言は印象的である。「IC から LSI に移行するころ、日本の電卓メーカー以外にマーケットはなかった。そのためわれわれはメーカーと日本語で交渉することができた。国内メーカーから多少無理難題をいわれても、国内だから持ち前のサービス精神を発揮してすぐにこなしてしまう。これに対しアメリカのメーカーの交渉は言葉や商慣習の違いというハンデを最初から背負っていた。それが当初の劣勢をはね返す原因になったんですね」(中川、1981、p.207)。
- 23) プレストウイツ (Prestowitz, Jr., 1988) は、日本のハイテク産業の保護育成政策が西欧流の経済 (学) の拒否であると再三述べているが (邦訳、pp.50-55)、幼稚産業保護論はイギリスの経済学を中心とする古典派経済学では自由貿易論の二つの例外の一つであった。新古典派経済学ではその論拠は弱くなったとはいえ、保護貿易論の中ではもっとも有力な議論である。日本が西欧流の経済 (学) を拒否したという指摘は明らかに誤りである。幼稚産業保護論全般については、佐竹 (1982) を参照。
- 24) この点の理論的な検討は佐竹 (1996a) を参照。
- 25) 私はこの点を佐竹 (1996b、pp.31-32) で指摘した。日米間の貿易交渉全般をここでの議論と同様に貿易利益の再分配の交渉と捉え、政治経済学的な分析を加えたものに小谷 (1996、第5章) がある。

参考文献

- 今井賢一 (1992) 『資本主義のシステム間競争』筑摩書房。
- 梅垣理郎 (編訳) (1993) 『戦後日米関係を読むー『フォーリン・アフェアーズ』の目』中央公論社。
- 小谷 清 (1996) 『「反」特殊主義の経済学』東洋経済新報社。
- カーボー・J、加瀬英明 (編・監訳) (1991) 『敵としての日本』光文社。

- 機械振興協会経済研究所（1980）「日米半導体産業に関する調査研究」機械振興協会。
- 小島 清（1996）『開放経済体系』文真堂。
- 小宮隆太郎（1993）「機械工業における日本の比較優位」『通産研究レビュー』第2号。
- 佐竹正夫（1982）「幼稚産業保護論—幾何学的アプローチ」『商学討究』第33巻第2・3号。
- 佐竹正夫（1987a）「産業内貿易における『集計』問題」『商学討究』第37巻第1・2・3合併号。
- 佐竹正夫（1987b）「新保護主義の水準と特色」『商学討究』第38巻第1号。
- 佐竹正夫（1994）「市場開放をめぐる日米貿易交渉：概観」『国際文化研究科論集』第2号。
- 佐竹正夫（1995）「自動車と自動車部品の日米貿易交渉」『国際文化研究科論集』第3号。
- 佐竹正夫（1996a）「輸入自主拡大の検討」『駿河台経済論集』第5巻第2号。
- 佐竹正夫（1996b）「通商政策の課題と展望」『産業年報』国民経済研究協会、No.20。
- 佐竹正夫（1996c）「貿易摩擦と国際経済体制」貝塚啓明・香西泰・野中郁次郎監修『日本経済事典』日本経済新聞社、第6章VI。
- 志村幸雄（1979）『IC産業大戦争』ダイヤモンド社。
- 新庄浩二（1984）「コンピュータ産業」小宮隆太郎・奥野正寛・鈴木興太郎編『日本の産業政策』第12章、東京大学出版会。
- 通商産業省（1996）「1996年度第1四半期における外国系半導体の市場シェアについて」『報道資料発表』。
- 通商産業省機械情報産業局監修『電子工業年鑑』各年版。
- 中川靖造（1981）『日本の半導体開発』ダイヤモンド社。
- 野口悠紀雄（1995）『1940年体制』東洋経済新報社。
- 柳田邦男（1984）『日本の逆転した日（上）』講談社文庫。
- Baldwin, E. Richard（1994）“The Impact of the 1986 US-Japan Semiconductor Agreement”, *Japan and the World Economy*, Vol.6.
- Bhagwati, J., and H. T. Patrick (eds.)（1990）*Aggressive Unilateralism*, New York : Harvester Wheatsheaf.
（渡辺敏訳『スーパー301条』サイマル出版会、1991年）
- Borras, Michael（1988）*Competing for Control : America's Stake in Microelectronics*, Cambridge, Massachusetts : Ballinger Publishing Company.
- Borras, Michael, Millstein, James and John Zysman（1982）“U.S.-Japanese Competition in the Semiconductor Industry”, in *Policy Papers in International Affairs*, No.17, Institute for International Studies, Berkeley, California : University of California.
- Borras, Michael, Tyson, Laura D. and John Zysman（1988）“Creating Advantage : How Government Policies Shape International Trade in the Semiconductor Industry”, in Krugman, Paul R. (ed.) *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, Massachusetts : The MIT Press.

- Dornbush, Radiger W. (1990) "Policy Options for Freer Trade : The Case for Bilateralism", in Lawrence, Robert Z. and Charles L. Shultze (eds.).
- Drysdale, Peter (1995) "The Question of Access to the Japanese Market", *Pacific Economic Papers*, No. 247.
- Finger, J. Michael (ed.) (1993) *Antidumping*, Ann Arbor : The University of Michigan Press.
- Johnson, Chalmers, Tyson, Laura D. and John Zysman (1989) *Politics and Productivity*, Cambridge, Massachusetts : Ballinger Publishing Company. (大岡哲・川島陸保訳『「閉鎖大国」ニッポンの構造』日刊工業新聞社, 1994年)
- Laird, Sam and Alexander Yeats (1990) *Quantitative Methods for Trade—Barrier Analysis*, London : The Macmillan Press.
- Lawrence, Robert Z. (1993) "Japan's Different Trade Regime : An Analysis with Particular Reference to Keiretsu", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.7, No. 3.
- Lawrence, Robert Z. and Charles L. Shultze (eds.) (1990) *An American Trade Strategy Options for the 1990's*, Washington D. C. : Brookings Institution.
- Lincoln, Edward J. (1990) *Japan's Unequal Trade*, Washington, D. C. : Brookings Institution.
- Negishi, Takashi (1968) "Protection of the Infant Industry and Dynamic Internal Economies", *Economic Record*, Vol.44.
- Nogues, Julio J., Olechowski, Andrzej and L. Alan Winters (1986) "The Extent of Nontariff Barriers to Imports of Industrial Countries," *World Bank Staff Working Papers*, No. 789.
- Noland, Marcus (1995) "US—Japan Trade Friction and its Dilemmas for US Policy", *The World Economy*, Vol.18, No. 2.
- Okimoto, Daniel I., Sugano, Takuo and Franklin B. Weinstein (eds.) (1984) *Competitive Edge : The Semiconductor Industry in the U.S. and Japan*, Stanford, California : Stanford University Press. (土屋政雄訳『日米半導体競争』中央公論社, 1985年)
- Prestowitz, Jr., Clyde V. (1988) *Trading Places*, New York : Basic Books. (国弘正雄訳『日米逆転』ダイヤモンド社, 1988年)
- Saxonhouse, Gary R. (1993) "What Does Japanese Trade Structure Tell Us about Japanese Trade Policy?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.7, No. 3.
- Srinivasan, T. N. (1991) "Is Japan an Outliner among Trading Countries?", in Jaime de Melo and Andre Sapir (eds.) *Trade Theory and Economic Reform*, Cambridge, Massachusetts : B. Blackwell.
- Tyson, Laura D'Andrea (1990) "Managed Trade : Making the Best of the Second Best", in Lawrence, Robert Z. and Charles L. Shultze (eds.).
- Tyson, Laura D'Andrea (1993) *Who's Bashing Whom?*, Washington, D. C. : Institute for International Economics. (竹中平蔵監訳, 阿部司訳, 『誰が誰を叩いているのか』ダイヤモンド社, 1993年)